



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-sedentaire-f-h-6>

Business developer sédentaire F/H

Description

Participez au développement commercial d'une PME industrielle reconnue pour la fiabilité de ses solutions au service du transport et de la logistique.

Adossée à un groupe international, notre client, entreprise à taille humaine conçoit et commercialise des équipements techniques dédiés à la sécurisation et à l'optimisation des flux logistiques. Il se distingue par la qualité de ses produits et la proximité qu'il entretient avec une clientèle variée de transporteurs, industriels et exportateurs.

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons son(sa) futur(e) Business Developer sédentaire h/f, basé à Mions (69).

En lien direct avec la Direction commerciale, vous êtes acteur(rice) de la détection d'opportunités et contribuer à l'efficacité commerciale. Votre poste est un équilibre entre l'approche de nouveaux marchés et la gestion dynamique des flux de leads.

Vos missions principales en étroite collaboration avec l'équipe commerciale terrain :

- Initier la relation commerciale sur des produits techniques à forte valeur ajoutée (prises de contact, détection de besoin)
- Développer les contacts commerciaux (clients et prospects) par des échanges téléphoniques réguliers pour créer de nouvelles opportunités
- Assurer la relance active des devis en attente et contribuer à l'animation commerciale de votre zone
- Gérer le suivi et les relances des campagnes marketing (mailings, emailings) pour donner vie aux actions et qualifier les retours
- Mettre à jour et enrichir la base de données clients/prospects pour un ciblage précis des actions futures

Les + du poste :

- Un rôle central qui allie approche commerciale et suivi opérationnel du cycle de vente.
- Des produits techniques à forte valeur ajoutée sur un marché dynamique
- Un portefeuille BtoB existant avec un réel potentiel de développement
- Travail en binôme avec les équipes commerciales terrain
- Entreprise à taille humaine, agile et conviviale

Qualifications

- De formation commerciale, vous justifiez d'une expérience réussie en téléprospection ou en développement commercial BtoB sédentaire
- À l'aise au téléphone, vous maîtrisez les techniques de phoning et les outils

Organisme employeur

JBL Conseil

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69283, MIONS, MIONS, France

Salaire de base

32000 € - **Salaire de base**
33000 €

Date de publication

29 octobre 2025 à 10:04

Valide jusqu'au

28.11.2025

bureautiques

- Rigoureux(se), organisé(e) et doté(e) d'un vrai sens du relationnel, vous aimez initier le contact et convaincre

Envie de mettre votre énergie au service de l'essor d'une PME et d'être la force de frappe commerciale en interne ? Postulez !